Aujourd'hui en France
4 COUR DE L'ILE SEGUIN BP 10302
92102 BOULOGNE BILLANCOURT CED - 01 40 93 20 20

31 MARS 14
Hebdomadaire

Surface approx. (cm²) : 782
N° de page : 5-8

FOCUS

Les délais de paiement : un vrai casse-tête pour les entreprises

Lorsque leurs clients prennent leur temps pour payer, certaines sociétés se trouvent en difficulté de trésorerie Quelques bonnes pratiques en amont et solutions à court terme leur apportent un peu d'oxygène.

DOSSIER RÉALISÉ PAR ANNE-CLAIRE ORDAS

Les chiffres sont éloquents : un quart des entreprises en défaillance le sont à cause des retards de paiement de leurs clients ! En effet, selon une étude du cabinet Altares parue en novembre 2013, plus de 37 % des entreprises françaises règlent leurs factures avec 1 à 15 jours de retard. A la suite de la loi de modernisation de l'économie (LME) entrée en vigueur le 1er janvier 2009, qui avait abaissé le délai de 90 à 60 jours maximum pour payer une facture, les délais de paiement ont pourtant diminué. Mais beaucoup d'entreprises abusent encore de la situation aujourd'hui. « Près d'une sur trois présente un délai de paiement situé au-delà de 60 jours, qu'elle ait subi ce retard ou qu'elle l'ait provoqué », a souligné le ministre lors de la présentation du rapport en février. La loi Hamon *(lire l'encadré)* tente en partie de modifier ces rapports de force dont petites et moyennes entreprises sont les premières victimes.

Pour éviter le piège du défaut de trésorerie dû à un retard de paiement, un mot d'ordre s'impose avant tout : la prévention. « Avant la crise, beaucoup de sociétés s'accommodaient des retards de leurs clients, rapporte Thierry Million, responsable des études de la société Altares. Celles qui ont survécu depuis 2009 ont su mettre en place une gouvernance financière convenable. »

Certaines pratiques sont de l'ordre du bon sens : au moment de travailler avec un client, il faut se renseigner sur ses éventuels soucis de trésorerie sur des sites spécialisés (Societe.com, site du tribunal de commerce…). D'autres procédures relèvent du volontarisme : établir la facture trois jours après la rencontre avec le client, faire un point toutes les semaines sur les créances en cours et tenir à jour des tableaux de bord sur leurs montants, les clients en retard, les explications que ceux-ci ont fournies… Pour cela, se doter d'un outil informatique dédié n'est pas du luxe.

Autre point : il est indispensable qu'une même personne suive le déroulé des opérations, qu'il soit crédit manageur en titre ou comptable, ou encore un directeur financier qui exécute cette tâche à temps partiel. A cet égard, Jean-Christophe Pic, coauteur du livre « Optimiser votre crédit client », donne un conseil : « Pour les sociétés fragiles ou les montants sensibles, il est bon d'appeler une semaine avant le règlement prévu, afin de demander au client s'il n'a pas une question à poser sur la facture. Il n'y a pas que de la mauvaise foi dans les relations interentreprises, parfois les documents sont peu clairs. »

Et lorsque le paiement se fait attendre ? Outre qu'il faut réagir vite en contactant par téléphone le débiteur pour comprendre, il peut être indispensable de renflouer sa trésorerie à court terme. Pour cela, plusieurs solutions existent en dehors du crédit bancaire, qui en période de crise tend à se raréfier. La Banque publique d'investissement, bpifrance, propose par exemple plusieurs solutions de consolidation de trésorerie, dont une, Avance +, s'adresse spécifiquement aux entreprises traitant avec des « grands donneurs d'ordre » (Etat, collectivités, grands groupes privés). Le principe de ce crédit d'un an : l'entreprise cède ses créances à bpifrance, qui en assure l'avance. Autres solutions, le recours à l'assurance crédit ou à l'affacturage *(lire les témoignages)*.

Mais si la véritable issue résidait ailleurs ? Pour Stanislas de Bentzmann, président de l'association d'entrepreneurs CroissancePlus, il faudrait raccourcir encore légalement les délais de paiement des fournisseurs à trente jours. Toutes les entreprises gagneraient ainsi en capacité d'autofinancement.

Eléments de recherche : Toutes citations : - CROISSANCEPLUS : association professionnelle d'entrepreneurs fédérant les dirigeants d'entreprises en forte croissance - STANISLAS DE BENTZMANN : président de CroissancePlus, PDG de Devoteam

Aujourd'hui en France
4 COUR DE L'ILE SEGUIN BP 10302
92102 BOULOGNE BILLANCOURT CED - 01 40 93 20 20

31 MARS 14
Hebdomadaire

Surface approx. (cm²) : 782
N° de page : 5-8

Avant de travailler avec un client, il faut se renseigner sur ses éventuels soucis de trésorerie

REPÈRES

15 milliards d'euros manquent dans les caisses des entreprises à cause des retards de paiement.
Moins d'une entreprise sur trois respecte la date d'échéance.
43,3 % des TPE règlent leurs fournisseurs sans aucun retard.
A peine 8 % des ETI et grandes entreprises règlent leurs fournisseurs et sous-traitants dans les délais prévus ; environ 60 % retardent les paiements d'un à quinze jours.
14,8 jours : c'est le retard moyen de paiement en Europe, soit le retour à la situation de crise de 2009 (14,9 jours).
Sources : Médiation interentreprises et étude de la société Altares sur le comportement de paiement des entreprises en France et en Europe au 4e trimestre 2013.

Ce que dit la loi Hamon

■ Parue au « Journal officiel » du 18 mars, la loi sur la consommation, dite loi Hamon, introduit quelques changements concernant les délais de paiement interentreprises.
Ce qui ne change pas : les délais de paiement maximum sont toujours fixés à 45 jours fin de mois et 60 jours à partir de la date d'émission de la facture.
Ce qui change :
Pour les factures dites récapitulatives, celles qui sont établies pour plusieurs livraisons ou plusieurs prestations au profit d'un même client au cours d'un même mois, désormais le délai de paiement ne devra pas dépasser 45 jours à partir de la date d'émission de la facture.
Le rôle des commissaires aux comptes est renforcé : en cas de manquements répétés au respect des délais de paiement de la part d'une entreprise, celle-ci devra fournir une information sur son solde client et pourra être sanctionnée administrativement.
La Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), à la suite de ses contrôles, pourra imposer des amendes administratives. Le montant de cette amende ne pourra excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000 € pour une personne morale, « sous réserve que le cumul de cette sanction avec une sanction pénale ne dépasse pas le montant le plus élevé de l'une des sanctions encourues » (précision apportée par le Conseil constitutionnel).
Notamment le montant des pénalités prévues en cas de retard de paiement (dans les faits rarement réclamées par les entreprises) : un taux d'intérêt librement fixé dans les conditions générales de vente.

Eléments de recherche : Toutes citations : - CROISSANCEPLUS : association professionnelle d'entrepreneurs fédérant les dirigeants d'entreprises en forte croissance - STANISLAS DE BENTZMANN : président de CroissancePlus, PDG de Devoteam

Aujourd'hui en France
4 COUR DE L'ILE SEGUIN BP 10302
92102 BOULOGNE BILLANCOURT CED - 01 40 93 20 20

31 MARS 14
Hebdomadaire

Surface approx. (cm²) : 782
N° de page : 5-8

Recouvrement, mode d'emploi

■ Que faire une fois le retard de paiement avéré, le délai maximum des 60 jours dépassé ? Déjà, ne pas craindre de réclamer son dû ! « Aujourd'hui encore, malheureusement, beaucoup de PME-TPE sont tétanisées à l'idée de perdre des clients », constate Denis Le Bossé, président du cabinet Arc spécialisé dans le recouvrement de créances. « Pourtant, souvent, dans les grandes entreprises, la personne qui a conclu le marché n'est pas celle qui va régler la facture ! » En premier lieu, mieux vaut d'abord qu'une personne en interne s'y consacre et relance le débiteur par téléphone. « Mais attention, avertit Jean-Michel Erault, crédit manageur et animateur d'un blog spécialisé sur la question, il faut quelqu'un d'habitué au client, qui soit aussi un commercial et ne se laisse pas démonter par des arguments simples comme *je n'ai pas reçu la facture*. » Le but ici est de maintenir la relation.

Des procédures judiciaires particulièrement efficaces

Cependant, une fois que tout ou partie de ces démarches « amiables » ont été effectuées, il est temps d'engager une phase plus coercitive. La société peut alors saisir la Médiation interentreprises, ou encore faire appel à un cabinet de recouvrement. Ces professionnels prennent en général 10 à 15 % des sommes recouvrées, soit un coût important mais rentable. « Souvent, le cabinet va récupérer les créances et également les frais de recouvrement de 40 €, ainsi que les pénalités de retard dues », calcule Denis Le Bossé. La simple intervention d'un cabinet, même par un coup de fil, suffit parfois à débloquer la situation, remarque en outre Jean-Michel Erault, car « quand un client s'aperçoit qu'on a confié l'affaire à un cabinet en externe, il se dit que ça commence à chauffer ».

L'étape suivante relève du domaine du contentieux. « Là, on peut mettre en œuvre des procédures judiciaires particulièrement efficaces, telles que la saisie conservatoire, par laquelle on immobilise les actifs saisissables d'un débiteur avant même d'avoir engagé une procédure en condamnation à paiement à son encontre, donc avant d'avoir obtenu un titre exécutoire », explique Denis Le Bossé. Cependant, ce recours à la justice a une conséquence : la perte du client. « Cela doit rester exceptionnel », estime Jean-Michel Erault. « Pour moi, mieux vaut tout tenter en amont, même un abandon partiel de créances. »

Eléments de recherche : Toutes citations : - CROISSANCEPLUS : association professionnelle d'entrepreneurs fédérant les dirigeants d'entreprises en forte croissance - STANISLAS DE BENTZMANN : président de CroissancePlus, PDG de Devoteam

Aujourd'hui en France
4 COUR DE L'ILE SEGUIN BP 10302
92102 BOULOGNE BILLANCOURT CED - 01 40 93 20 20

31 MARS 14
Hebdomadaire

Surface approx. (cm²) : 782
N° de page : 5-8

Selon Marie-José Jop, l'affacturage permet à Vitacuire d'avoir toujours des fonds rapidement à disposition : à chaque contrat conclu avec un client, les factures sont transmises à la société Eurofactor qui verse alors immédiatement les liquidités correspondantes à Vitacuire et se charge ensuite de la relance des clients et du recouvrement des créances. (LP/Philippe Merle.)

Eléments de recherche : Toutes citations : - CROISSANCEPLUS : association professionnelle d'entrepreneurs fédérant les dirigeants d'entreprises en forte croissance - STANISLAS DE BENTZMANN : président de CroissancePlus, PDG de Devoteam